

予 算 要 求 資 料

令和 7 年度 3 月 補正 予算

支出科目 款：商工費 項：商工費 目：商業振興費

事業名【新】海外で売れる県産品選定・ローカライズ支援事業費

(この事業に対するご質問・ご意見はこちらにお寄せください)

商工労働部 県産品流通支援課 海外展開係 電話番号：058-272-1111(内3812)

E-mail：c11370@pref.gifu.lg.jp

1 事業費 補正要求額 3,535 千円 (現計予算額： 0 千円)

<財源内訳>

区 分	事業費	財 源 内 訳							
		国 庫 支出金	分担金 負担金	使用料 手数料	財 産 収 入	寄附金	その他	県 債	一 般 財 源
現 計 予算額	0	0	0	0	0	0	0	0	0
補 正 要求額	3,535	1,733	0	0	0	0	0	0	1,802
決定額									

2 要 求 内 容

(1) 要求の趣旨(現状と課題)

国内市場の縮小や新興国の台頭に加え、米国関税や賃上げによる人件費高騰、物価高など、国内における経営環境が厳しい中で、高付加価値かつ継続的に売れる商品を世界に発信しなければならないことから、県はこれまで、木工、陶磁器、刃物、和紙等の地場産業の分野において、海外デザイナーとの連携による商品開発や、国際見本市への出展を通して、経済成長が著しいアジアや、高付加価値商品の受け入れが期待できる欧州等へのプロモーションやフェアなどの販売支援を展開してきたところである。

県内中小事業者が海外で県産品の販路拡大を行うにあたっては、海外市場のニーズに合った商品の選定が必要となるが、海外の専門家やバイヤー等からのアドバイスの機会を得るには、渡航費や現地スタッフの確保が必要であることから、その機会を得るハードルが非常に高い。

(2) 事業内容

海外販売を手掛ける国内バイヤーと海外バイヤーの2型に分けて県内に招請し、県内事業者との効率的・効果的な商談の機会を設け、外国人の感性に合う売れ筋商品の発掘や海外市場に合わせたローカライズを支援する。招請後は、バイヤーによる継続的なオンラインによる助言やフォローアップを実施し、発掘した商品は各バイヤーの商流や県における海外販路拡大事業に繋げ、取引促進を行う。

(3) 県負担・補助率の考え方

海外取引の経験が乏しい中小の事業者や、地場産業の団体等が、単独で海外販路開拓に継続的に取り組んでいくにはハードルが高いため、県が率先して商談の機会を設けていく必要がある。

(4) 類似事業の有無

なし

3 事業費の積算 内訳

事業内容	金額	事業内容の詳細
報償費	63	プロポーザル評価会議構成員の謝金
旅費	4	職員旅費及びプロポーザル評価会議構成員費用弁償
需用費	2	消耗品費、プロポーザル評価会議お茶代
委託料	3,466	バイヤー招請関連経費
合計	3,535	

決定額の考え方

4 参考事項

(1) 各種計画での位置づけ

- ・「清流の国ぎふ」創生総合戦略
 - 3 地域にあふれる魅力と活力づくり
 - (1) 地域の魅力・清流文化の創造・伝承・発信
 - ⑤「『清流の国ぎふ』ブランド」づくり
- ・岐阜県経済・雇用再生戦略
 - 5 県産品の世界展開
 - (1) 県産品の世界展開に向けた販路開拓・拡大支援
- ・第2期SDGs未来都市計画
 - II 自治体SDGsの推進に資する取組
 - 1 自治体SDGsの推進に資する取組
 - (2) 経済面：「清流の国ぎふ」ブランドと変化に強い地域経済の確立

(2) 国・他県の状況

地域産品の地産外商・輸出拡大・高付加価値化の必要性は、「地方創生2.0基本構想」(R7.6.13閣議決定)における政策5本柱のひとつ「稼ぐ力を高め、付加価値創出型の新しい地方経済の創生～地方イノベーション創生構想～」において示されている。

(3) 後年度の財政負担

海外販路獲得における成約確度を高めるには、一過性に終わらせるのではなく、現地における認知度向上やバイヤー等からの信頼を得て、複数年度取り組んで初めて成立するものであり、継続的に事業を実施する必要がある。また、具体的な商流の確保・拡大を図るには、専門的な知識やノウハウの蓄積も必要となる。

(4) 事業主体及びその妥当性

公的機関である県が率先して海外販路開拓に関わることにより、海外においても県産品や産地の信頼度が高まり、継続的な販売取引につながる可能性が高くなる。また、県レベルの方が、県内各地での実施が可能となるため、戦略的で効果的な事業運営が可能とな

事業評価調査書（県単独補助金除く）

新規要求事業

継続要求事業

1 事業の目標と成果

（事業目標）

・何をいつまでにどのような状態にしたいのか

海外販路開拓に意欲を持つ企業やモノづくり産地に海外バイヤー等を招請し、モノづくりの現場視察や商談の機会を設けることで、具体的な商流の確保・拡大を図る。

（目標の達成度を示す指標と実績）

指標名	事業開始前 (R7)	R7年度 実績	R8年度 目標	R9年度 目標	終期目標 (R10)	達成率
発掘またはローカライズ商品取引成約のべ件数（件）	-	-	5	10	15	-

○指標を設定することができない場合の理由

（これまでの取組内容と成果）

令和4年度	<p>・取組内容と成果を記載してください。</p>
令和5年度	<p>・取組内容と成果を記載してください。</p> <p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>
令和6年度	<p>令和7年度当初予算にて追加</p> <p>指標① 目標：___ 実績：___ 達成率：___ %</p>

2 事業の評価と課題

(事業の評価)

<p>・事業の必要性(社会情勢等を踏まえ、前年度などに比べ判断) 3:増加している 2:横ばい 1:減少している 0:ほとんどない</p>	
(評価) 3	<p>近年、経済のグローバル化・ボーダレス化に伴い、県内中小企業の国際化は産業政策上極めて重要な課題となっており、一層の支援強化が必要である。</p>
<p>・事業の有効性(指標等の状況から見て事業の成果はあがっているか) 3:期待以上の成果あり 2:期待どおりの成果あり 1:期待どおりの成果が得られていない 0:ほとんど成果が得られていない</p>	
(評価)	
<p>・事業の効率性(事業の実施方法の効率化は図られているか) 2:上がっている 1:横ばい 0:下がっている</p>	
(評価)	

(今後の課題)

<p>・事業が直面する課題や改善が必要な事項 これまでの海外展開の取り組みやネットワークをさらに拡大・充実させ、一部の先進企業だけでなく、モノづくり産地としての底上げに繋げる必要がある。</p>

(次年度の方向性)

<p>・継続すべき事業か。県民ニーズ、事業の評価、今後の課題を踏まえて、今後どのように取り組むのか 今後もバイヤー等を積極的に県内に招請し、継続的に連携することにより、バイヤー等からの信頼を得ながら、一層効果的な商談の機会を創出し、海外販路開拓に意欲のある県内事業者を引き続き支援する。</p>

(他事業と組み合わせて実施する場合の事業効果)

<p>組み合わせ予定のイベント 又は事業名及び所管課</p>	
<p>組み合わせる理由 や期待する効果 など</p>	<p>【〇〇課】</p>